Communiqué de presse - Lextenso éditions - Communiqué de presse - Lextenso éditions - Communiqué de presse
• Defrénois • Gazette du Palais • Gualino éditeur • JOLY éditions • L.G.D.J. • Montchrestien • Petites Affiches •

# Tout savoir sur la Négociation

Daniel Cissé et Louis Deniel - Dessins de Flec

## Devenir Négoïste dans la vie professionnelle comme personnelle

**Editions GUALINO**

**Format 15 x 21cm 216 pages**

**Prix : 19,70 €**

**Dossier de presse feuilletable et téléchargeable**

Fichier Couverture haute définition

Extraits de l'ouvrage

**en cliquant sur ce lien**
**www.presse-lextenso.savoirfaireimage-rp.com**

**Relations presse**
Savoir-Faire Image & Cie
06 76 89 59 82
**presse-lextenso@savoirfaireimage-rp.com**

**Paris, mars 2012 - Devenir Négoïste dans la vie professionnelle comme dans la vie personnelle, tel est le credo que Daniel Cissé et Louis Deniel développent dans leur dernier ouvrage "Tout savoir sur la Négociation" qui vient de paraître aux éditions Gualino Lextenso. Les deux auteurs partent d'un constat : aujourd'hui dans la vie tout se négocie ! Tout en livrant aux lecteurs leurs méthodologies pour mener toutes les négociations à bon port, l'originalité de leur démarche repose sur la proposition d'une troisième voie visant à mieux gagner ensemble qu'à perdre tout seul, une alternative aussi bien à la négociation maîtrisée et qu'à l'égoïsme contenu : devenir Négoïste !**

**Négoïste ! C'est quoi ce drôle d'hybride ? Daniel Cissé et Louis Deniel présentent ainsi (page 15) leur concept :**

*"De la négociation au Négoïsme*

*Le monde change.*

*La négociation est partout, même dans les endroits les plus inattendus :*
*- un navigateur ne franchit plus le Cap Horn, il le négocie ;*
*- un collaborateur ne change plus d'activité, il négocie au mieux les tournants de sa carrière.*

*La négociation est passée d'un état de situation à un statut de direction, de chemin.*

*Et l'égoïsme dans tout cela ?*
*L'égoïsme est un vilain défaut, tout le monde sait çà, car la morale prévoit qu'il faut « s'aider » les uns les autres.*

*Et pourtant…*
*Vouloir défendre sa position, faire pression pour ne pas « céder » devant l'adversité !*
*Exprimer son point de vue d'individu pour bonifier ses intérêts !*

*« Même pour dire je t'aime il faut d'abord dire « je » (Ayn Rand).*

*Quand nous regardons bien, nous voyons que l'égoïsme aussi est partout. C'est un formidable moteur pour nous faire agir et c'est surtout la première forme d'expression de notre liberté.*

*Tout était posé, pour que nous prenions enfin en compte que la vie ne nous donne pas ce que nous méritons, mais ce que nous négocions.*

*Tout était posé, pour que les schémas de négociation évoluent vers le Négoïsme, cet hybride, fait de négociation parfaitement maîtrisée et d'égoïsme contenu.»*

***Pourquoi le Négoïste aujourd'hui ?***
*"Parce qu'il se demande si nous ne sommes pas allés trop loin dans le « socialement correct », fruit de notre éducation et de notre environnement qui nous polissent tellement que nous finissons par en devenir trop polis !*

*Parce que le garde-fou établi par la civilisation pour la vie en communauté et en démocratie, ce « socialement correct » est finalement devenu le sacré boulet à traîner qui justement nous empêche de négocier notre juste part du gâteau !*

*Parce qu'à force de courbettes, nous en perdons trop souvent de vue la défense de nos intérêts… et ce soupçon d'audace et de culot qui bonifie toutes les situations et les opportunités.*

***C'est pourquoi le Négoïste propose le juste milieu : « Ni hérisson, ni paillasson ».***

***C'est pourquoi le Négoïste propose de : « Réapprendre à prendre autant qu'à donner ».***

*Pour devenir un bon Négoïste, commençons par l'essentiel, la maîtrise des techniques de négociation."*

**Sommaire "Tout savoir sur la négociation"**

1 - Mode d'emploi
2 - Négoïste, ce drôle d'hybride
3 - Bienvenue dans le monde de la négociation
4 - La négociation dans tous ses états
5 - Le décrassage des neurones
6 - La boîte à méthodes

**Les dessins de FLEC**

Désormais reconnu comme l'un des illustrateurs les plus réactifs et pertinents de l'animation en direct lors de conventions d'entreprises, Flec apporte son pragmatisme très personnel et son humour corrosif qui relativisent et enrichissent instantanément les débats. Ses interventions - dans le domaine bancaire « Crédit Agricole, BNP Paribas, Société Générale, etc. » et dans le domaine

des entreprises « Total, Casino, Danone, SNCF, SanofiAventis, Bouygues, SFR, etc. » restent pour les participants et les animateurs des moments de bonheur et de bonne humeur inoubliables. Gustave, son perroquet philosophe, est son dernier né. www.lesitedeflec.com

**Les auteurs**

**Daniel Cissé** - Créateur et consultant en entreprises, il anime et dirige depuis plus de 22 ans BUSINESS TRAINING, une société de conseil et de formation aux techniques commerciales et managériales. Il intervient auprès de PME et de grandes entreprises lors de conférences et de séminaires à thème. Créateur de concepts innovants en méthodologie commerciale, Daniel Cissé a écrit, co-écrit et publié 7 livres sur les thèmes commerciaux et managériaux. Plus de 15 000 personnes ont pu bénéficier de son expertise à ce jour.

**Louis Deniel** - Ancien Directeur commercial de la société de prestations techniques vidéo pour la télévision, EUROMEDIA Group, devenue en moins de 20 ans le leader européen de la profession. À ce titre, il a participé à la négociation de nombreux événements et émissions pour la TV (jeux olympiques, Tour de France, Qui veut gagner des millions, Loft Story, Star Ac, Koh Lantha, les Guignols… ). Aujourd'hui, il conseille les entreprises pour dynamiser leurs pratiques et leurs stratégies commerciales. Louis DENIEL est diplômé du CPA/HEC de Jouy en Josas et formé à la pratique de la stratégie Océan Bleu.

**"Devenir Négoïste - Tout savoir sur la Négociation" un ouvrage qui fera les délices des équipes dirigeantes et des équipes commerciales des entreprises quelle que soit leur taille, comme des étudiants en école de commerce…**

## À propos de Gualino éditeur

Gualino édite des ouvrages dans les domaines du droit, de la gestion, de l'entreprise et de la finance, tant pour les étudiants que pour les créateurs, cadres, dirigeants et conseils d'entreprise. Gualino propose aussi des guides spécifiquement adaptés pour le grand public.

Dans son activité, Gualino développe un triple savoir-faire :
• publier des livres adaptés aux besoins réels et actuels des étudiants et des praticiens ;
• les institutionnaliser sur leurs marchés, et ainsi publier régulièrement de nouvelles éditions en phase avec l'évolution des besoins des lecteurs et celle des législations et des pratiques ;
• coller à l'actualité afin que les livres soient une aide pour leurs lecteurs.

## Le groupe Lextenso Editions

Lextenso éditions regroupe les éditeurs juridiques : Defrénois • Gazette du Palais • Gualino éditeur • JOLY éditions • L.G.D.J. • Montchrestien • Petites Affiches •

**Editions GUALINO**

**Format 15 x 21cm 216 pages**

**Prix : 19,70 €**

**Relations presse**
Savoir-Faire Image & Cie
06 76 89 59 82
**presse-lextenso@savoirfaireimage-rp.com**

**Retrouvez tous les dossiers de presse Lextenso Editions**
sur l'espace presse mis à votre disposition
**www.presse-lextenso.savoirfaireimage-rp.com**

Daniel CISSÉ
Louis DENIEL

Devenez NÉGOÏSTE !

# Tout savoir sur la NÉGOCIATION !

Dessins de FLEC

Gualino
lextenso éditions

*Daniel CISSÉ*
*Louis DENIEL*

# Tout savoir sur la NÉGOCIATION !

**Dessins de FLEC**

***Quelques petits secrets pour mener toutes vos négociations à bon port***

Gualino
lextenso éditions

*Un lâcheur ne gagne jamais.*
*Un gagneur ne lâche jamais.*

# Sommaire


1 - Mode d'emploi page 11

2 - Négoïste, ce drôle d'hybride page 15

3 - Bienvenue dans le monde de la négociation page 25

4 - La négociation dans tous ses états page 29

5 - Le décrassage des neurones page 119

6 - La boîte à méthodes page 183

7 - Conclusion page 209

8 - Les citations auxquelles vous avez cru échapper page 211

9 - Bibliographie page 215

# 1
# Mode d'emploi

*Vous venez d'acquérir ce livre, bravo !*
*Afin de vous satisfaire au mieux, nous avons pensé commencer par un mode d'emploi.*
*Comme pour un appareil électroménager, un téléphone portable ou un ordinateur, nous vous proposons tout simplement un petit mode d'emploi qui, vous en conviendrez, reste à ce jour le meilleur moyen d'optimiser le service que peut vous rendre votre dernier investissement.*

**1** – Vous vous préparez à une négociation décisive, vous ne disposez pas de beaucoup de temps, et vous avez quelques points précis à revoir dans le cadre de votre préparation ?
**Alors rendez-vous page 29 et composez votre menu.**

**2** – Vous partez en voyage et vous avez quelques heures à consacrer pour vous approprier ce livre ?
**Rendez-vous page 15 et bon voyage !**

**3** – Vous manquez gravement de motivation et de méthode ces derniers temps et vous ne savez plus par quel bout remettre votre formidable machine à gagner sur les bons rails ?
**Rendez-vous page 183.**

**4** – Vous êtes perdu et vous avez besoin de retrouver un peu de bon sens ?
**Rendez-vous page 185.**

**5** – Vous souhaitez vous remémorer quelques citations pour égayer votre prochaine négociation ?
**Rendez-vous page 211.**

**6** – Vous n'en avez plus rien à faire de la négociation, mais un peu de Gustave - notre perroquet - ou de dessins de Flec vous exciteraient les zygomatiques ?
Alors zappez l'écrit …

NE RIEN VOIR !

NE RIEN ENTENDRE !

NE RIEN DIRE !

**7** – À vous de buller ! **Flec** vous propose quelques dessins dont les bulles restent à compléter au gré de vos humeurs et de votre imagination. Sollicitez votre créativité et celle de votre entourage. Faites-vous plaisir et, surtout, n'hésitez pas à nous transmettre vos créations par fax, copie, scan, mail, etc.

Les meilleures propositions n'échapperont pas à quelques cadeaux.

A vous de buller !

**8** – Une autre manière de parcourir ce livre, c'est de vous laisser guider par la couleur. En suivant les paragraphes grisés, vous irez tout droit à l'essentiel. Vous y trouverez uniquement de la pratique, une bonne manière de réviser vite à la mode pragmatique.

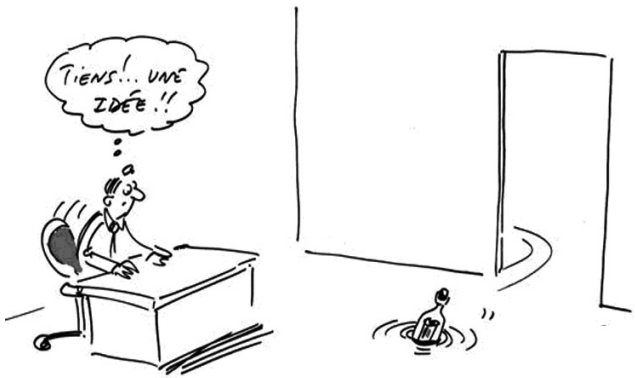
**9** – Dernier conseil et non des moindres : ce livre est maintenant le vôtre puisque vous l'avez entre les mains. Aussi, n'hésitez pas à créer votre propre mode d'emploi… pour négocier avec vos ados, votre patron, votre Saint Valentin, votre augmentation, etc. Comme nous, adoptez « *Les Négoïstes* » comme livre de chevet.

En lisant ce livre, vous constaterez que nous avons mis en exergue quelques phrases en gros ou en **gras**. Comme dans la vie, il s'agit bien, de temps en temps, de parler un peu plus fort pour mieux se faire entendre.

Vous trouverez également quelques conseils en tout petit car les conseils ne sont-ils pas faits pour être chuchotés comme à un ami qui seul décidera de s'en servir ou pas ?

Pour le reste, comme pour nos précédents ouvrages, nous avons retenu la présentation d'une idée par page ou par double page afin de vous permettre de vous concentrer sur l'essentiel.

Et de temps en temps, laissez vos neurones folâtrer au rythme des dessins de Flec et des envolées de Gustave.




Ces dessins, voulus comme des respirations, vous aideront tout au long du livre à mémoriser, à vous interroger et à relativiser propos et situations, car c'est bien connu…

***« Il ne faut jamais faire une montagne d'une taupinière ».***

# 2
# Négoïste !
# C'est quoi ce drôle d'hybride ?

La négociation, c'est la vie…
La négociation, c'est à vie…

## De la négociation au *Négoïsme*

Le monde change.

La négociation est partout, même dans les endroits les plus inattendus :

– un navigateur ne franchit plus le Cap Horn, il le négocie ;

– un collaborateur ne change plus d'activité, il négocie au mieux les tournants de sa carrière.

La négociation est passée d'un état de situation à un statut de direction, de chemin.

Et l'égoïsme dans tout cela ?

L'égoïsme est un vilain défaut, tout le monde sait çà, car la morale prévoit qu'il faut « **s'aider** » les uns les autres.

Et pourtant…

…Vouloir défendre sa position, faire pression pour ne pas « **céder** » devant l'adversité !

… Exprimer son point de vue d'individu pour bonifier ses intérêts !

… « Même pour dire je t'aime il faut d'abord dire « je » (Ayn Rand).

Quand nous regardons bien, nous voyons que l'égoïsme aussi est partout. C'est un formidable moteur pour nous faire agir et c'est surtout la première forme d'expression de notre liberté.

Tout était posé, pour que nous prenions enfin en compte que la vie ne nous donne pas ce que nous méritons, mais ce que nous négocions.

Tout était posé, pour que les schémas de négociation évoluent vers le Négoïsme, cet hybride, fait de négociation parfaitement maîtrisée et d'égoïsme contenu.

## Du Négoïsme au Négoïste

Si le Négoïsme est né de cette association de négociateur égoïste ou réciproquement, le Négoïste, lui, est inné.

Dans la vie, si nous acceptons de bien la regarder en face, nous sommes tous des « Négoïstes » et cela démarre très fort, dès la naissance :

**« Si tu veux téter, faut pleurer !!! »**

C'est parti et cela ne s'arrêtera plus jamais :

– « Si tu veux être embauché, faut négocier » ;

– « Si tu veux être augmenté, faut négocier » ;

– « Si tu veux éduquer tes enfants, faut négocier » ;

– « Si tu veux des frites à la maison de retraite, faut négocier ».

Décidément, à tous les stades de la vie, il faut tout, vraiment tout négocier.

***Pourquoi le Négoïste aujourd'hui ?***

Parce qu'il se demande si nous ne sommes pas allés trop loin dans le « socialement correct », fruit de notre éducation et de notre environnement qui nous polissent tellement que nous finissons par en devenir trop polis !

Parce que le garde-fou établi par la civilisation pour la vie en communauté et en démocratie, ce « socialement correct » est finalement devenu le sacré boulet à traîner qui justement nous empêche de négocier notre juste part du gâteau !

Parce qu'à force de courbettes, nous en perdons trop souvent de vue la défense de nos intérêts… et ce soupçon d'audace et de culot qui bonifie toutes les situations et les opportunités.

*C'est pourquoi le Négoïste propose le juste milieu :*

*« Ni hérisson, ni paillasson ».*

*C'est pourquoi le Négoïste propose de :*

*« Réapprendre à prendre autant qu'à donner ».*

Pour devenir un bon Négoïste, commençons par l'essentiel, la maîtrise des techniques de négociation ».

Ces techniques sont aussi indispensables que le permis de conduire, le volant, le frein et l'accélérateur pour mener notre voiture, et redevenir ainsi conducteur et non le passager de notre vie.

*« Redevenir acteur, ce n'est pas du cinéma ».*

***Pourquoi le Négoïste demain ?***

Parce que la concurrence totale s'impose à nous !

Parce que le monde s'est globalisé sous la domination de la communication numérique du toujours plus vite et partout !

Parce que notre concurrent est déjà là et qu'un autre encore plus beau, plus grand, plus fort et moins cher est en train de naître quelque part !

Parce que l'indépendance totale est une utopie, alors que l'interdépendance maîtrisée est la voie du succès !

*« C'est pourquoi le Négoïste propose d'user de son " droit de veto "pour gérer cette interdépendance comme il l'entend ».*

***Quel domaine pour le Négoïste : privé, public, entreprise ?***

Le Négoïste n'a pas de frontières ; il occupe tous les territoires.

Parce que la sphère privée est entrée dans l'entreprise et que l'entreprise est entrée dans la sphère privée tout comme dans notre vie de citoyen !

Parce que dans les entreprises et les démocraties, les actionnaires et les dirigeants sont les premiers Négoïstes qui nous imposent leurs règles du jeu pour défendre leurs intérêts.

« Citoyen du monde peut-être »
« Négoïste du monde certainement ».

*« C'est pourquoi le Négoïste contribue à affiner sa légitime défense pour vivre la vie qu'il choisit, et non celle que les autres choisissent pour lui ».*

***Comment reconnaître le Négoïste ?***

« Gagnant-gagnant, mais moi plus ! ».

Telle est sa philosophie

En alternative aux théories des maîtres du prêt-à-penser qui nous proposent plutôt de l'eau tiède, des fleurs en plastique ou de l'utopie comme la belle théorie du gagnant-gagnant. Le Négoïste lui en veut plus.

Chacun sait que dans la vraie vie, quand nous partageons, les moitiés sont rarement égales.

Pour le Négoïste, ce choix est définitif, ses intérêts d'abord, mais dans le respect de ses interlocuteurs.

*« C'est pourquoi être Négoïste, c'est être souple avec les personnes mais ferme avec les faits ».*

Et si ce Négoïste c'était vous ?

Que peut-on pour les autres si on ne peut rien pour soi ?

Si nous voulons le meilleur pour les autres et surtout pour nos proches, nous devons commencer par être d'abord le meilleur pour nous-mêmes et, pour cela, commençons par soigner notre propre réussite.

*« En tant que Négoïste, apprenez à piloter entre « Oser et Doser ».*

*« En tant que Négoïste, apprenez à arbitrer entre « Stop ou Encore ».*

**Vous êtes commercial ?** Vous défendez les produits de votre société, mais vous défendez aussi vos intérêts et votre carrière.

**Vous êtes un *Négoïste !***

**Vous êtes patron ?** Vous défendez la rentabilité et le développement de votre société, mais vous défendez aussi votre capital et votre image.

**Vous êtes un *Négoïste !***

**Vous êtes instituteur, artisan, fonctionnaire, ouvrier, agent de maîtrise, syndic, avocat, docteur, footballeur politique, commerçant, journaliste, etc. ?** Vous défendez la pérennité de votre structure et de sa mission, mais vous défendez aussi votre pouvoir d'achat.

**Vous êtes un *Négoïste* !**

**Vous êtes parent ou simplement en couple ?** Vous assurez la viabilité de votre famille et vous aidez vos enfants à grandir harmonieusement en leur préparant leur avenir, mais vous défendez aussi votre place dans votre couple.

**Vous êtes un *Négoïste* !**

**Nous sommes tous des *Négoïstes* !**

Avec juste, il faut en convenir, ces quelques différences dans les dosages qui font la richesse et la diversité de nos personnalités.

C'est sur ces bases que le négociateur préparé et motivé est enfin dans l'action, la joute peut commencer.

Ainsi, sont les nouveaux négociateurs, ceux qui étudient, explorent et relèvent les plus beaux défis sans avoir peur de **faire front et de défendre leurs intérêts**, car il faut souvent faire le premier pas pour avoir le dernier mot.

Dans ce monde de la négociation, vous allez découvrir que rien n'oppose le respect de nos valeurs et de notre morale à notre nouveau statut de *Négoïste*, à ses techniques, à ses plans d'actions et à ses stratégies.

Car ce n'est jamais la négociation, et sa réputation quelquefois sulfureuse, qui peut être gênante. C'est toujours son absence qui est la plus préjudiciable aux intérêts communs. Ici comme ailleurs, il s'agit d'exercer notre libre-arbitre pour tracer notre chemin.

L'égoïsme supposé des autres ne justifie-t-il pas à nos yeux notre propre égoïsme ?

## Alors, commencez-vous à vous sentir quelque peu Négoïste ?

Négociation et Égoïsme : ces deux notions voyagent ensemble, comme des témoins **du juste et fragile équilibre entre intérêts communs et intérêts individuels.**

Nous vous garantissons que si vous améliorez la qualité de conduite de vos négociations, tout votre avenir va s'en trouver bonifié.

Nous vous garantissons aussi que si vous pensez à vous, à vos intérêts et au pouvoir que vous avez de dire « Oui » ou « Non », tout votre avenir va s'en trouver transformé.

Voilà ce que vous trouverez au fil des pages de cet ouvrage.

Lisez-le pour vous et faites-le partager aux autres.

Ainsi, vous serez sur le chemin des *Négoïstes heureux*.

***« Le mien vaut mieux que…***
***…le nôtre »***

Benjamin Franklin